

УДК 658.8.03

Марченко А. В.

К ВОПРОСУ О ВЫБОРЕ ВИДОВ ТРАНСФЕРТНЫХ ЦЕН

The article contains the results of application of transfer prices by home enterprises while supplying goods and services inside the enterprise between its sub-divisions. The author gives recommendations as to the usage of transfer prices according to the demands of intrafirm planning and control.

В настоящее время деятельность предприятий, как отечественных, так и зарубежных, осуществляется в жестких условиях конкурентной борьбы за покупателя. Все чаще конкурентным преимуществом предпринимателя становится обладание не производственными мощностями и технологическим оборудованием, а информацией о конъюнктуре рынка, новыми технологиями, "ноу-хау". При этом информация может иметь высокую ценность на сравнительно небольшом интервале времени, в течение которого предприятие сможет получить от нее максимальный экономический эффект. Гибкость предприятия имеет первостепенное значение для успешной конкурентной борьбы.

Однако высокая мобильность предприятия требует адекватной гибкости его организационной структуры, производства, управленческого и финансового учетов. Зачастую при быстрой и частой смене видов продукции предприятие не успевает разработать нормы расходов сырья, материалов, энергии и труда на каждый новый вид (модель) товара. Данная проблема может быть решена путем использования между подразделениями предприятия, которые поставляют друг другу по кооперации товары и услуги, трансфертных (расчетных) цен. В экономически развитых странах трансфертное ценообразование является распространенным и активно применяется в хозяйственной деятельности предприятий [1]. В Украине на законодательном уровне заложены основные положения по применению трансфертных цен предприятиями [2; 3]. Однако способы определения трансфертных цен и экономический эффект их практического применения недостаточно раскрыты. В данной статье изложены способы определения трансфертных цен при поставках товаров и услуг

между структурными подразделениями одного предприятия и даны рекомендации по применению каждого из способов в практической деятельности предприятий.

Трансфертные (расчетные) цены представляют собой действующие в рамках единого предприятия стоимостные оценки (нормативы стоимости) продукции и услуг, передаваемых одним подразделением другому. Эта продукция может состоять из поставок или временно передаваемых товаров, информации, прав, а также из различных видов выполняемых работ и оказываемых услуг. Рыночная цена образуется в результате соотношения спроса и предложения на рынке, а трансфертная — на основе цены, результатом которой является внутрифирменная оценка стоимости продукции.

Вид и величина цен, используемых в качестве трансфертных, определяются на основе целей, которые могут быть достигнуты при помощи этих цен.

В частности, трансфертное ценообразование необходимо при калькуляции цен для внутренних и внешних партнеров по кооперации; планировании производства в рамках имеющихся производственных мощностей; планировании изменения производственной программы и мощностей; принятии решений, касающихся балансовой и финансовой политики предприятия.

В зависимости от целей и ситуации с нагрузкой мощностей трансфертные цены могут действовать в течение одного или более периодов, быть неизменными или гибкими.

Исходя из преследуемых в каждом конкретном случае целей, существуют несколько способов определения трансфертных цен для подразделения-поставщика:

на базе переменных издержек подразделения;

на базе себестоимости передаваемых товаров и услуг из подразделения;

на базе рыночных цен на передаваемые товары и услуги.

Учет передаваемых товаров и услуг на базе переменных издержек подразделения позволяет накапливать и систематизировать данные о деятельности подразделений, исходя из установленных внутрифирменных оценок стоимости израсходованных прямых материалов и труда. При этом постоянные расходы вместе с амортизацией относятся на конечный продукт общей суммой. Такая учетная политика применима для малых и средних предприятий, где отсутствует потреб-

ность (или возможность) в детальном анализе затрат предприятия в части вклада каждого подразделения в формирование себестоимости продукта и услуги.

Использование трансфертных цен на базе себестоимости передаваемых товаров и услуг между подразделениями позволяет анализировать структуру себестоимости конечного продукта по вкладу каждого подразделения в его формирование. Данный метод определения трансфертных цен применим для больших предприятий. Он позволяет руководству анализировать эффективность деятельности каждого подразделения так, как если бы оно было самостоятельным предприятием, и принимать соответственно решения о его сохранении или реорганизации в организационной структуре предприятия, или его упразднении и потреблении услуг корпоративных компаний [4].

Формирование трансфертных цен на базе рыночной стоимости передаваемых товаров и услуг между подразделениями позволяет оценить эффективность каждого подразделения так, как если бы оно было отдельным юридическим лицом, а также определить, какое подразделение дотируется другими подразделениями предприятия. Этот метод позволяет руководству предприятия проводить учетную политику при отсутствии норм расхода прямых материалов и труда в подразделениях. Он применим для предприятий с единичным и мелкосерийным производством, а также большими ассортиментом и номенклатурой производимой продукции.

Таким образом, использование трансфертных цен для учета движения товаров и услуг между подразделениями внутри одного предприятия позволяет достоверно определить эффективность деятельности подразделений и тем самым служит инструментом как оценки результатов работы последних, так и принятия ориентированных на конечные результаты решений по планированию предприятия в целом и его подразделений.

Литература: 1. Accounting Standards Board, Financial Standard No. 1, Cash Flow Statements, Accountancy Nov., 1991. — 132 p. 2. Закон України "Про підприємства в Україні" від 27.03.91 р. №888-ХІІ // Відомості Верховної Ради. — 1991. — №24. — С. 273. 3. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22.05.97 р. №283/97-ВР // Відомості Верховної Ради. — 1997. — №27. — С. 181. 4. http://devbusiness.ru/development/strategy/outsourcing_alt.htm

УДК 364.12

Грузд М. В.

ШЛЯХИ СТИМУЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

The author defines the role of the government in stimulating strategical investment at the present-day stage of economic development in Ukraine. New tactics of attracting investments to the economy of the country is suggested. The author presents the complex of measures for solving the problems of investment activity. Structural and logical scheme of transition to economic growth is given in the article.

Інвестиції є найважливішим чинником економічного зростання, а інвестиційна політика держави — центральною ланкою всього комплексу заходів, спрямованих на забезпечення цього зростання. Тому стимулювання інвестицій і управління інвестиційною активністю при переході до ринкової системи мають першочергове значення для розвитку економіки та виробництва.

В економічній науці проблемам інвестування приділяється значна увага. Теоретичні проблеми стратегічного інвестування висвітлені в наукових працях відомих вчених України та закордонних економістів: І. А. Бланка, М. М. Герасимчука, Б. В. Губського, С. А. Давимука, А. А. Пересади, П. С. Рогожина, Г. Александера, Дж. Бейлі, М. Джонка, П. Роса, У. Шарпа та ін.

Однак більшість робіт з цього питання орієнтовані на аналіз інвестиційних процесів та ефективне здійснення інвестування. Значно менше уваги приділено проблемам, які виникають при управлінні інвестиційними процесами в умовах економічної нестабільності, зокрема, знаходженню шляхів стимулювання стратегічного інвестування. Недосконаліми також є дослідження тактики залучення інвестицій. Саме розгляду цих проблем присвячено дану статтю.

Мета статті полягає в розробці наукових основ залучення інвестицій до економіки країни, що сприяє підвищенню інвестиційної активності та привабливості України для капіталовкладень, методологічних основ системного управління інвестиційними процесами і на цій основі виявлення можливостей виходу з рецесії і переходу до інноваційного розвитку та підвищення рівня економіки.

В економіці, що перебудовується і розвивається, можна виділити наступні групи інвестиційних